



FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - FATECS
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
LINHA DE PESQUISA: SISTEMA DE CUSTOS E CAPITAL DE GIRO
ÁREA: FINANÇAS

CARLOS NOGUEIRA DA COSTA NETO

RA 2055084/8

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA PARA A
ABERTURA DE UMA UNIDADE DA QUADS ACADEMIA

Brasília-DF
2011

CARLOS NOGUEIRA DA COSTA NETO

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA PARA A
ABERTURA DE UMA UNIDADE DA QUADS ACADEMIA**

Trabalho de Curso (TC) apresentado
como um dos requisitos para a conclusão
do curso Administração de Empresas do
UniCEUB – Centro Universitário de
Brasília.

Orientador: José Antônio

Brasília-DF
2011

CARLOS NOGUEIRA DA COSTA NETO

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA PARA A
ABERTURA DE UMA UNIDADE DA QUADS ACADEMIA**

Trabalho de Curso (TC) apresentado
como um dos requisitos para a conclusão
do curso Administração de Empresas do
UnICEUB – Centro Universitário de
Brasília.

Orientador: José Antônio

Brasília, ____ de _____ de 20 ____

Banca examinadora:

Prof.(a):

Orientador

Prof.(a):

Examinador (a)

Prof.(a):

Examinador (a)

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA PARA A ABERTURA DE UMA UNIDADE DA QUADS ACADEMIA

Carlos Nogueira da Costa Neto*

RESUMO

Estudos realizados pelo SEBRAE revelam que 35% das empresas fecham suas portas em menos de um ano de vida. A melhor forma para conseguir manter o negócio estável no mercado é planejar suas ações e prever rendimentos viáveis. Este trabalho tem o intuito de orientar pessoas que tem a intenção de abrir um negócio especialmente na área de academias de ginástica informando as variáveis utilizadas na avaliação de um projeto de investimento. Primeiro foi analisado o porquê de se planejar estrategicamente e projetar financeiramente antes de abrir um negócio ou de buscar investimentos competitivos, após a análise do planejamento estratégico foram mostrados meios de se elaborar um projeto financeiro e a utilização das ferramentas de avaliação. Foi utilizado também no presente trabalho métodos de avaliação de um projeto financeiro-econômico a fim de mostrar como podemos na teoria diminuir os riscos de prejuízo de um projeto de uma empresa.

Palavras-chave: Planejar. Projeto de investimento. Riscos.

*** Estudante – Administração de Empresas**

Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais Aplicadas - FATECS

Centro Universitário de Brasília - Uniceub

E-mail: carlosncn@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Novas oportunidades de mercado surgem constantemente para quem deseja investir no Distrito Federal. O crescimento da renda das pessoas residentes nas cidades satélites de Brasília faz com que as empresas procurem investir cada vez mais nesses setores da capital do país visando um mercado amplo e lucros maiores levando-se em conta o tamanho do mercado.

De acordo com a *International Health Racquet and Sportsclub Association* (IHRSA) o setor de academias de ginástica é uma das que mais cresce tanto em relação a profissionais quanto a demanda de pessoas que utilizam os serviços desses profissionais. Com a crescente preocupação com a estética e com a saúde, os brasileiros cada vez mais utilizam as academias de ginástica com intuito de se manterem em forma e conseqüentemente aumentar os cuidados com a saúde. A grande socialização que as academias trazem também influencia substancialmente no crescimento da procura de pessoas por esses centros de lazer e qualidade de vida.

Com um ambiente favorável a criação de empresas na área da saúde o presente estudo disserta sobre a criação de uma filial em Samambaia da empresa QUADS Academia Ltda que está localizada em Taguatinga DF, a academia foi criada em 2009 e tem como objetivo levar aos clientes bem estar e saúde a preços acessíveis, proporcionando melhor atendimento e variedade de planos com equipamentos de ponta e profissionais qualificados para os moradores e freqüentadores de Taguatinga.

De acordo com o que foi proposto acima temos o seguinte problema: quais as variáveis de uma estrutura de um projeto de investimentos em academias de ginástica? O objetivo principal é verificar a viabilidade do projeto de negócio de uma academia de ginástica. A justificativa para o tema é que este trabalho poderá servir como fonte de pesquisa para pessoas que tenham interesse em investir na área de academias de ginástica.

Os objetivos secundários são: Identificar as variáveis de uma estrutura de projeto de investimento; quantificar as variáveis ao longo do tempo; e avaliar a utilização dessas variáveis na Quads Academia.

O presente trabalho é realizado a partir de uma pesquisa exploratória e o método de abordagem do problema será qualitativo. Para identificar as variáveis de uma estrutura de projeto de investimento serão realizadas pesquisas bibliográficas para identificar essas variáveis, para quantificar as variáveis ao longo do tempo e avaliar a utilização dessas variáveis na Quads academia serão necessárias entrevistas e métodos de observação.

O trabalho teve uma introdução inicial e a partir daí é feito um embasamento teórico sobre projeto de investimentos e estudos de viabilidade econômica, serão levantados os dados necessários para identificar as variáveis de uma estrutura de projeto e depois será feita uma projeção de retorno da empresa. O trabalho será finalizado com uma conclusão sobre a viabilidade da criação de uma nova academia.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Planejamento estratégico

O planejamento estratégico tem a intenção de prever e estimar ações favorecendo o alcance dos melhores resultados para a empresa. Com a concorrência cada vez mais acirrada o planejamento se torna indispensável para que a empresa prospere. Planejar é elaborar estratégias para a empresa, diminuindo os riscos e seguindo um caminho proposto sem que a empresa mude a direção por falhas gerenciais.

Segundo Lerner (2002) sem o planejamento estratégico as empresas não terão condições de sobrevivência. Planejar significa diminuir as incertezas e diminuir as dificuldades para acompanhar as constates mudanças do mundo globalizado.

As estratégias competitivas significam desenvolver fórmulas para a empresa competirem e alcançarem o resultado desejado. As estratégias competitivas têm o objetivo de ajudar as organizações para um progresso baseado em estratégias essenciais para viabilizar resultados eficazes.

Segundo Brito (2003) o planejamento é o processo de definição de diretrizes. O planejamento é estratégico quando fixa paradigmas estáticos para serem implantados. Logo, o planejamento é um conjunto de planos, programas e projetos.

2.2 Planejamento Financeiro

Souza (2003) define a matemática financeira como uma forma imprescindível para a operacionalização dos cálculos necessários que são registros contábeis, financiamentos, juros, descontos e cálculos da análise da viabilidade econômico-financeira de projetos de investimentos. Por esse motivo a matemática financeira é indispensável para avaliar projetos de investimentos.

A administração financeira é uma disciplina bastante utilizada como ferramenta na análise de projetos de investimento. É útil nos cálculos necessários para a análise econômico-financeira de projetos

O planejamento financeiro tem a intenção de projetar resultados a fim de testar a viabilidade dos projetos. Planejar financeiramente significa a busca pela diminuição dos riscos e escolher os projetos que resultem no melhor retorno possível.

Segundo J. Gitman (1997) O administrador financeiro desempenha um papel crucial na operação da empresa. Esse administrador tem funções como, orçamentos, previsões financeiras, administração do caixa, administração do crédito, análise de investimentos e captação de fundos. Todas as áreas da empresa devem se relacionar com a área financeira da empresa para facilitar a tomada de decisão a fim de maximizar lucros e diminuir os riscos.

2.2.1 Terminologias Financeiras

Hoje em dia a maioria das pessoas participa de transações com juros. Nesse tópico serão explicadas algumas terminologias financeiras que fazem parte do presente estudo e de nossas vidas como formas de remuneração de capital.

Um termo bastante utilizado na administração financeira é o juro, os juros representam a remuneração para quem empresta ou guarda capital em algum

lugar. Para quem pega o empréstimo representa a taxa do capital obtido. Existem dois regimes de juros, os juros simples que são raramente utilizados em transações financeiras, pois sua única vantagem é a facilidade de cálculo e a taxa de empréstimo é igual em todos os períodos; e juros compostos que representam a incorporação do capital obtido em cada período e adicionada aos períodos restantes para recálculo dos juros. Os juros compostos são utilizados na maioria das transações financeiras, pois é um regime de juros capitalizado.

Os períodos não inteiros são vistos em projetos e transações financeiros onde não se completa o período completo em relação à taxa definida. Esse período não completo denomina-se capitalização descontínua e necessita de recálculos dos períodos fracionados. (SOUZA, 2003)

O fluxo de caixa é o conjunto de entradas e saídas da organização. São os recebimentos e os pagamentos que a organização efetua. A partir do fluxo de caixa conseguimos visualizar após alguns períodos o que acontece com o capital dentro da empresa.

2.3 Projetos de Investimentos

Para que o investimento em uma nova empresa saia da forma planejada o projeto de investimento é essencial para que isso aconteça. Como citado acima planejar é a melhor forma de diminuir riscos e conseguir retornos esperados.

Estudos realizados pelo SEBRAE revelam que 35% das empresas não chegam ao primeiro ano de vida e 71% não passam de cinco anos de vida. Muito disso se dá pelas empresas não planejarem ou planejarem de forma incorreta. Por isso quanto mais estudos sobre o que vai se investir melhor.

Segundo Brito (2003, p. 18) “o projeto representa um propósito de investimento produtivo e os objetivos do projeto são: criar, expandir, modernizar, relocar, fundir, incorporar, mudar de atividade, sanear financeiramente e redimensionar o capital de giro permanente”.

Para Souza (2003) o processo de análise de projetos de investimento de capital ocorre individualmente com o objetivo de tomada de decisão e classificação

dos projetos sob o aspecto “aceitar/rejeitar”. Assim os projetos com aceitação serão levados em conta pela empresa e serão agregados ao orçamento geral da empresa.

2.3.1 Decisão de investir

No trabalho que está sendo realizado prioriza-se neste contexto a idéia de um segundo investimento ou ampliação do primeiro investimento e não de abertura de uma nova empresa. De acordo com Souza e Clemente (2004, p. 19) “a primeira idéia que surge é de que a decisão de investir depende do retorno esperado”.

Após a estabilidade financeira e administrativa no primeiro empreendimento leva os empreendedores a tentarem novas oportunidades para o crescimento da empresa. Os constantes erros cometidos com o primeiro empreendimento fazem com que as pessoas que participaram da criação tenham um amadurecimento em relação à estruturação de um novo projeto, tanto na hora de se iniciar um projeto para abertura quanto após a abertura da empresa.

A facilidade de se abrir uma filial com as mesmas características da matriz dá-se pela importação das normas, processos e produtos utilizados na matriz fazendo assim uma economia financeira e de tempo para a implantação dessa filial.

2.3.2 Variáveis para um investimento

Para quê se tenha um investimento sem maiores falhas é necessário planejar passo a passo tudo que possa influenciar no projeto. Por esse motivo o planejamento estratégico é imprescindível para que não tenhamos risco de que a empresa feche antes de ter o retorno esperado.

Segundo Souza e Clemente (2004, p. 21):

Os projetos de investimento, geralmente, conseguem apenas melhorar a tomada de decisão, diminuindo o nível de incerteza. De qualquer forma, a avaliação da situação de risco, em si, constitui importante informação para a tomada de decisão.

De acordo com Souza (2003) normalmente são levados em conta os seguintes aspectos para a se implantar um novo projeto de investimento de capital: Identificação de uma oportunidade de negócio; elaboração de um projeto de investimento com fundamentação técnica que contempla os pontos importantes; análise do projeto mediante utilização de determinados métodos de análise de projetos de investimentos de capital; e identificação das fontes de recursos para implantação.

2.3.3 Elaboração do projeto

Para elaboração do projeto seja ele para financiamento externo ou para financiamento dos sócios é necessário conter algumas estruturas formais para que siga diretrizes que tornarão viável o financiamento. A partir dos aspectos de um projeto descritos abaixo serão demonstradas detalhadamente as etapas de um projeto de viabilidade financeiro-econômica.

Um projeto financeiro de acordo com Brito (2003) deve conter apresentação, aspectos administrativos, aspectos jurídicos e legais, aspectos contábeis, mercado, tamanho do projeto, localização do projeto, arquitetura do projeto, engenharia do projeto, receitas do projeto, custo do projeto, investimento do projeto, financiamentos do projeto, fluxo de caixa e cronograma físico-financeiro.

Para Brito (2003) todo projeto bem elaborado deve conter uma folha de rosto que contém os seguintes dados a seguir: razão social, CNPJ e código do FIBGE, endereço (escritório, fábricas, depósitos e filiais) de sede e foro, objetivos sociais, data da constituição, número e data do registro na Junta Comercial, prazo de duração, representação legal, telefones de contato, objetivos do projeto, valor do financiamento proposto.

Nos aspectos administrativos Segundo Brito (2003, p. 22) nos aspectos administrativos deve-se escrever sobre os:

Dirigentes – funções, nacionalidade, residência, domicílio, qualificação, experiência profissional, data da eleição da diretoria e prazo do mandato; grupo econômico – breve histórico e descrição das atividades atuais; organograma – a estrutura matricial geral e o delineamento até o terceiro escalão; assessoria e auditoria –

qualificação dos assessores e da auditoria externa independente; cadastros – indicação de órgãos em que a empresa e seus dirigentes possuem cadastros.

Para Brito (2003, p. 22) os aspectos legais e jurídicos são:

capital social – deve-se apresentar o quadro do capital social autorizado, subscrito e integralizado, especificando quantidade; evolução do capital social – se houver apresentar quadro com aumento do capital social; controle da empresa – relacionar os principais sócios; normas internas.

Segundo Brito (2003, p.22) os aspectos contábeis são:

Situações financeiras e patrimonial – apresentar os três últimos balanços, bem como demonstrativos de resultados. Se a empresa for nova mostrar o balanço de abertura; situações de endividamento – relacionar as obrigações por empréstimos de longo prazo; tipo de contabilidade.

O estudo de mercado talvez seja uma das etapas mais difíceis de analisar. As dificuldades e incertezas em relação ao mercado, que estão em constante mudança, e a falta de dados comprobatórios fazem com que o estudo de mercado possa vir a ter algumas falhas.

Para Brito (2003) as etapas de um estudo de mercado envolvem: o levantamento da oferta e da demanda globais; as projeções da demanda e da oferta globais; programa de produção do projeto; e análise do regime de mercado.

Segundo Brito (2003) há dois conjuntos de variáveis que contribuem para a grandeza do projeto. As variáveis de viabilidade que são: locacional, a engenharia, o mercado, a capacidade empresarial e financeira; e a variável de otimização que são: a de custo e a dos equipamentos.

O espaço a ser escolhido pela empresa é escolhido em função de vantagens que a localização oferece sempre visando o menor custo e um maior faturamento. De acordo com Brito (2003, p. 33)

As principais forças locacionais são: a) centro consumidor; b) fonte de matéria-prima; c) mão de obra; d) infra-estrutura básica; e) infra-estrutura social; f) economia internas; g) economias externas; h) economias de aglomeração; i) incentivos fiscais; j) incentivos financeiros; k) incentivos materiais; l) políticas; m) irracionais; n) outros.

Para Brito (2003) a arquitetura do projeto possui pelo menos duas características básicas, são elas: funcionalidade para permitir os processos produtivos mais rápidos e seguros; e a economia de custos é para evitar obras desnecessárias ou nada práticas.

Segundo Brito (2003) A engenharia do projeto desenvolve-se, no mínimo, também com duas concepções: a construção e o financiamento do projeto. Há dois conjuntos de projetos de engenharia: o projeto básico - sobre as inversões fixas; e o projeto de processos de produção – que definem as linhas de produtos.

Para Brito (2003) as receitas do projeto são visualizadas a partir das: *receitas operacionais* – visualizada a partir do estudo de mercado com um programa de produção que apresenta as vendas futuras da empresa com os preços; *receitas não operacionais* – são aquelas que escapam aos objetivos primordiais do projeto; e *receitas extra-operacionais* – são as decorrentes da flexibilidade dos centros de produção, mediante melhor aproveitamento da planta industrial, quando surgem oportunidades de usos ocasionais.

Os custos do projeto estão divididos em custos de investimentos que se constituirão em estoques de capital e os custos operacionais que serão os fluxos sobre os mesmos estoques.

Para Brito (2003) Os usos dos recursos de um projeto são os investimentos, que podem ser inversões fixas mais capital de trabalho. As inversões fixas são, por exemplo, terrenos, equipamentos, móveis e outros, já as inversões em capital de trabalho (ou de giro) são as necessidades permanentes de estoques, créditos, descontos e encaixes.

Uma empresa pode ser financiada por recursos próprios ou por financiamentos de terceiros. Para o financiamento de terceiros existem linhas de créditos das mais variáveis e as empresas devem estar atentas as melhores linhas para seus financiamentos.

Para Brito (2003) a junção dos estoques com os fluxos do projeto é o que chamamos de fluxo de caixa. O fluxo de caixa deve ser um levantamento diário de dados, assim como deve ser a contabilidade fundamental da empresa.

Com o levantamento diário das informações de custos da empresa conseguimos chegar a um levantamento de todas as receitas e custos da empresa no final de um período o que denominamos de Demonstrativo de Resultado a partir da organização das informações temos ao final do período o resultado financeiro da empresa.

O cronograma como o nome diz é a síntese do projeto no tempo. Para Brito (2003) o cronograma deve ser feito na implantação da empresa para fixar prazos para que o projeto não atrase.

2.4 Métodos para avaliação de investimentos

Para cálculo da viabilidade de um investimento podemos utilizar diversas técnicas que são apresentadas em livros de administração financeira. São apresentados aqui cinco métodos que foram explicadas por Souza (2003) em *“Projetos de Investimentos de Capital”*.

2.4.1 Análise do Payback

O payback é o número de meses necessários para que o lucro supere o capital investido. Com o payback podemos ter uma idéia de em quanto tempo conseguiremos recuperar o capital investido.

Para Souza (2003, p. 74) “O período de payback é um indicador que mostra o prazo de retorno do investimento total de recursos financeiros aplicados no empreendimento”. Significa que quando o período de retorno do investimento for maior do que o esperado pela organização o projeto não será viável.

A fórmula para cálculo da determinação do período de payback quando os fluxos de caixa são constantes é:

$$\text{Payback} = \frac{\text{Valor do investimento}}{\text{Valor dos fluxos de caixa}}$$

A fórmula para o payback total que considera também o prazo total de vida útil do projeto de investimento pode ser encontrada por:

Payback total = Valor do investimento inicial / lucros x números de anos

2.4.2 Valor Presente Líquido

O Valor Presente Líquido (VPL) é um dos métodos para analisar um projeto de investimento. De acordo com Souza (2003) com o VPL verifica-se se o valor investido trará benefícios financeiros para a organização através do cálculo dos fluxos de caixa futuros.

Para o cálculo do VPL é necessário através das projeções de fluxos de caixa futuros trazer esses fluxos para a data 0 e a partir desses fluxos de caixa consegue-se visualizar o lucro obtido pela empresa no futuro para saber se a taxa de retorno esperada é compatível após diminuir o investimento que foi feito pela empresa. Se o VPL for positivo significa que o investimento é viável.

O cálculo do VPL é representado pela seguinte fórmula matemática:

$$VPL = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$$

Figura1: Fórmula do VPL

Fonte: Weston e Brigham (2000, p. 534)

2.4.3 Taxa Interna de Retorno

Para Souza (2003, p.75) “a Taxa Interna de Retorno (TIR) representa a taxa que torna o valor presente das entradas de caixa associadas ao projeto igual ao investimento inicial”.

Para Souza e Clemente (2004, p. 84) “a TIR é a taxa que torna o Valor Presente Líquido de um fluxo de caixa igual a zero. A TIR pode ser usada tanto como dimensão de retorno tanto para analisar a dimensão de risco”.

Quando a TIR é maior que a taxa estipulada para retorno do investimento, significa que o investimento está dentro do planejado pela empresa. A TIR usa das

projeções do investimento e dos fluxos de caixa para se chegar a taxa de retorno que pode ser rejeitada ou aceita.

O cálculo da TIR é representado pela fórmula:

$$\text{Zero} = FC_0/(1+TIR)^0 + FC_1/(1+TIR)^1 + FC_2/(1+TIR)^2 + \dots + FC_n/(1+TIR)^n$$

2.4.4 Índice de Lucratividade

Representa a relação entre o valor presente das entradas líquidas de caixa do projeto e o investimento inicial, utilizando uma taxa mínima de atratividade (SOUZA, 2003). Significa que sempre que o Índice de Lucratividade for maior o projeto será aprovado seguindo esse método. Porém somente ter um índice de lucratividade positivo não significa que o projeto seja viável de acordo com o planejado pela organização.

2.4.5 Capacidade de Pagamento

A capacidade de pagamento é retirada a partir dos fluxos de caixa nos períodos em análise. A partir do caixa gerado pelas operações mais as receitas financeiras diminuimos as despesas financeiras e assim teremos a capacidade de pagamento projeções. Para isso são necessárias projeções de entradas e saídas de caixa. Todas as entradas e saídas são feitas em cenários otimistas, pessimistas e originais.

2.5 Contexto Econômico

De acordo com a International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA), entidade que promove a expansão da indústria da saúde e das práticas esportivas, o número de academia dobrou de 2007 a 2010 no Brasil, são mais de 15.500 academias com um faturamento no ano de 2010 de aproximadamente US\$ 1,1 bilhão ficando atrás apenas dos Estados Unidos.

De acordo com o site da administração de Samambaia:

“Samambaia fica a 25km de Brasília e ocupa uma área de 102,92km². São 26,02 km² de área urbana e 76,90 km² de área rural. A área urbana subdivide-se em 128 quadras residenciais (QR),

com 1.835 conjuntos e 38.815 lotes; 178 quadras comerciais e de serviços (QS/QN); duas quadras industriais (QI); Setor de Mansões Sudoeste (SMSE), com 158 lotes; Área de Desenvolvimento Sul (ADS), com 21 conjuntos subdivididos em 496 lotes. Nos 76,90 km² de área rural são desenvolvidas atividades agropecuárias, de lazer e turismo. Os limites de Samambaia são: a leste, Córrego Taguatinga e Setor QSE de Taguatinga; a oeste o Rio Descoberto; ao norte o Córrego Taguatinga o Rio Melchior; ao sul as rodovias BR 060 DF 280 e DF 001.

Hoje, segundo projeções da CODEPLAN, Samambaia tem aproximadamente 200 mil habitantes, sendo a quarta cidade mais populosa do Distrito Federal. A chegada de milhares de pessoas e as obras de urbanização causam mudanças bruscas no meio ambiente: assoreamento de córregos e rios e destruição da vegetação nativa.

Não existem dados corretos sobre o número de praticantes de academias em Samambaia, mas com a chegada de grandes empreendimentos imobiliários Samambaia vem se tornando uma região que vem elevando seu poder aquisitivo aceleradamente.

De acordo com o site do conselho regional de educação física só existem três academias situadas em Samambaia para uma população de aproximadamente 200 mil habitantes.

Ainda são carentes as obras voltadas para a qualidade de vida da população de Samambaia, principalmente a população que tem um poder aquisitivo elevado que tem de sair de Samambaia para freqüentar academias e outros centros de lazer. Por isso a Quads quer levar para Samambaia uma filial da sua academia para poder colaborar para o crescimento da qualidade de vida da população.

3 METODOLOGIA

Gil (2002, p.41) define a pesquisa exploratória como sendo “o aprimoramento de idéias ou a descoberta de intuições, que na maioria dos casos envolve levantamento bibliográfico, entrevistas e análise de exemplos”.

A pesquisa adotada é exploratória com abordagem qualitativa, buscando-se o entendimento de conceitos e a procura por informações sobre os freqüentadores de academias de ginástica nas cidades satélites de Brasília especialmente em Samambaia. Para isso foram utilizadas as técnicas de observação livre e de

pesquisas bibliográficas na administração de Samambaia para se chegar aos dados.

Foi utilizado de pesquisas bibliográficas uma vez que a pesquisa abrangeu a leitura, a análise e a interpretação de livros, periódicos e trabalhos acadêmicos relacionados ao tema sobre projetos de investimento para se ter o entendimento de métodos de avaliações financeiras de um projeto e assim ter condições de analisar a viabilidade do projeto de investimento.

A pesquisa também pode ser considerada de campo a fim de entender os processos diários sobre o demonstrativo de resultado e fluxos de caixa da empresa Quads Academia discussões entre os profissionais sobre os temas abordados no trabalho e as melhorias que seriam feitas na abertura de uma nova academia.

A população do presente estudo envolve todos os habitantes que moram ou freqüentam a cidade satélite de Samambaia e a amostra são os freqüentadores de academias dessa mesma região.

4 ANALISE DOS DADOS

4.1 Análise Interna

A análise interna tem o objetivo de evidenciar as deficiências e qualidades da empresa, ou as suas forças ou fraquezas. Os seus pontos fortes ou fracos deverão ser determinados diante da sua atual posição produto versus mercado (SCOTT; JAFFE; TOBE, 1998).

De acordo com Scott, Jaffe e Tobe (1998) a missão deve distinguir sua empresa de outras, tornando claro o que é exclusivo em relação ao que você faz. A missão da academia Quads é levar aos clientes bem estar e saúde a preços acessíveis, proporcionando melhor atendimento e variedade de planos com equipamentos de ponta e profissionais qualificados para os moradores e freqüentadores de Taguatinga.

Scott, Jaffe e Tobe (1998) explicam que a visão é criada a partir dos valores fundamentais dos indivíduos na organização, do propósito fundamental e da

consciência da realidade atual, reunidos para produzir um futuro compartilhado. A visão da Quads é ser reconhecida como uma das maiores academias de ginástica, solidificada no mercado, por trabalhar com efetividade na busca da satisfação de seus clientes com idéias criativas e qualidade no atendimento.

Os valores de acordo com Scott Jaffe Tobe (1998) são os princípios, os padrões, as ações que as pessoas representam numa empresa. Os valores da Quads Academia são: ética, credibilidade, responsabilidade social, comprometimento, criatividade e inovação.

Os pontos fortes e fracos da empresa segundo Lerner (2002) devem focar os processos gerenciais que visem atender às vontades do consumidor. Os pontos fortes e fracos da empresa devem existir dentro da empresa. Os pontos fortes que tiveram maior destaque para abertura do negócio foram: equipamentos de ponta; inovação no atendimento; ambiente climatizado. Os pontos fracos que tiveram maior destaque foram espaço físico limitado; funcionários sobrecarregados pela falta mão de obra.

4.3 Análise externa

Como explicado no referencial teórico o número de academias dobrou de 2007 a 2010 no Brasil, com um faturamento no ano de 2010 de aproximadamente US\$ 1,1 bilhão. Esses dados mostram que ao mesmo tempo em que a sociedade brasileira se preocupa com o bem estar e com a saúde mostra também que o aumento total do faturamento das academias de ginástica no Brasil traz mais investidores e concorrências no mercado de práticas de esportes. A grande socialização que as academias trazem para as pessoas hoje em dia também influencia substancialmente no crescimento da procura de pessoas por esses centros de lazer e qualidade de vida.

A academia oferecerá aos clientes serviços de acompanhamento no treinamento físico e total acesso as dependências da academia, além da musculação a academia contará com uma sala de ginástica para diversas modalidades e uma sala para a prática do “spinning”. Também terão serviços de

nutricionista e avaliação física. Serão trabalhados 4 tipos de planos, os planos Semestral, trimestral, mensal e promocional de horários. Os 3 primeiros dão direito ao cliente de usufruir de todas as modalidades da academia e o pacote promocional somente a parte da musculação.

“A segmentação e identificação do mercado constituem o núcleo da estratégia de marketing moderna. Uma identificação inteligente leva as empresas a atuarem com mais eficiência, concentrando-se nos segmentos que podem melhor atender” (Kotler 1998). A Quads oferecerá em Samambaia serviços diferenciados das demais academias e tem uma política de qualidade dos serviços que visa atingir o mercado de pessoas das classes “B” e “C” que vivem ou trabalham em Samambaia. Por isso toda a comunicação feita pela organização visa a atingir essas pessoas. Essas classes devem ser tratadas de forma diferenciada, a academia precisa ter uma qualidade nos serviços, pois esses clientes exigem maior responsabilidade nas formas de tratamento.

Foi feita uma pesquisa para descobrir quais são os seus concorrentes, entre eles estão as academias Estação Saúde, as academias dos grupos Corpo e Saúde e Bio Fit. Dessas academias foram analisados seus produtos, preços, fornecedores e promoções ofertadas por essas. A empresa utiliza do método de diferenciação para se tornar a melhor academia de Taguatinga tendo equipamentos de maior qualidade e com mais utensílios além de aulas que fogem do padrão das outras academias.

De acordo com Silva (2003), algumas empresas dependem de épocas específicas para aumentar ou diminuir o número de vendas ou serviços prestados. Nas academias de ginástica, períodos antes das épocas que denominamos *alta temporada* fazem com que mais pessoas freqüentem as academias tornando assim esses períodos mais lucrativos. Aos poucos a sociedade vem mudando a mentalidade de que a prática de exercícios físicos é necessária somente antes das épocas de *alta temporada* e vem se preocupando cada vez mais com os exercícios em longo prazo dando preferência a saúde e não só a beleza.

Para Lerner (2002) as ameaças e oportunidades envolvem assuntos que ocorram no ambiente externo da organização e podem ocorrer de turbulências nos

ambientes socioculturais, competitivos, político-legais e outros. Os fatores externos que mais ameaçam o desempenho da nova academia são preocupação com a qualidade de vida ainda baixa; forte Concorrência; crises econômicas. As oportunidades que mais valorizam o bom desempenho do negócio são: crescimento em oportunidades na área da saúde; crescimento da cidade; tendências de Mercado.

4.4 Levantamento de gastos

Todos os gastos foram fornecidos através de entrevista semi-estruturada junto ao diretor financeiro da Quads Diogo Santos Basto e através de fluxos de caixa da academia Quads localizada em Taguatinga tendo o intuito de exemplificar como serão os gastos da nova academia. O levantamento do investimento que será gasto com a abertura da Quads em Samambaia foi seguido pelo exemplo da Quads Taguatinga convertendo os valores para uma região com menor poder aquisitivo que é Samambaia. O total de gastos levantado foi de R\$ 362.790,35 significando que seriam necessários esse valor para abertura da empresa.

1. ÁREA LOJA	R\$	25.109,55
2. ÁREA ESTOQUE	R\$	560,70
3. CIRCULAÇÃO E SANITÁRIOS	R\$	21.850,00
4. FACHADA	R\$	5.237,40
5. EQUIPAMENTOS DE GINÁSTICA	R\$	236.758,00
6. EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA	R\$	1.464,70
7. AR-CONDICIONADO	R\$	5.700,00
8. MARKETING E PUBLICIDADE	R\$	5.430,00
9. ABERTURA DA EMPRESA	R\$	5.200,00
10. SERVIÇO	R\$	9.730,00
11. LUVA	R\$	25.000,00
12. CAPITAL DE GIRO	R\$	20.750,00
13. ESTOQUE INICIAL		
TOTAL	R\$	362.790,35

Quadro1 – Investimentos

Fonte: Carlos Nogueira da Costa Neto

4.5 Demonstrativo de resultado

Para se chegar ao demonstrativo de resultado foram utilizadas informações da Academia Quads localizada em Taguatinga e seu demonstrativo de resultado do ano de 2010 e ajustadas para o novo projeto que será localizado em Samambaia. Alguns valores foram reajustados de acordo com a média de valores pesquisados para a região de Samambaia.

Para se ter um valor de aluguel que está dentro de despesas administrativas e IPTU que está dentro impostos diversos foi pesquisado uma loja de 950m² localizada no centro de Samambaia.

A relação de faturamento foi feita em cima de uma expectativa de uma média constante de alunos para todos os anos já avaliando a sazonalidade de cada período. Assim encontramos um número de 700 alunos a partir do terceiro ano e um ticket médio de aproximadamente R\$ 80 por aluno; 560 alunos no segundo ano e um ticket médio de aproximadamente R\$ 80,00 por aluno; e 480 alunos no primeiro ano com um ticket médio de aproximadamente R\$ 80,00 por aluno.

Não se tem um valor correto da capacidade máxima de uma academia a partir de sua área física. Vários fatores como disponibilidade dos equipamentos e das salas de ginástica influenciam na capacidade de lotação de uma academia. O presente estudo foi feito a partir da idéia de lotação da academia Quads localizada em Taguatinga que dispõe de um espaço físico de 450m² e capacidade máxima de 450 alunos tendo 1 aluno por m². Por isso estima-se que para o novo projeto a capacidade máxima seja de 950 alunos podendo chegar a um faturamento de R\$ 76.000,00.

	ANOS 3,4 E 5		ANO 2		ANO 1	
	ANUAL	MENSAL	ANUAL	MENSAL	ANUAL	MENSAL
TOTAL RECEITAS	660.000	55.000	540.000	45.000	462.000	38.500
	ANUAL	MENSAL	ANUAL	MENSAL	ANUAL	MENSAL

Despesas com pessoal	195.300	17.775	195.300	17.775	195.300	17.775	
Despesas							
Administrativas	94.560	7.880	94.560	7.880	94.560	7.880	
Patrimônio	28.800	2.400	28.800	2.400	28.800	2.400	
Serviços de Terceiros	26.280	2.190	26.280	2.190	26.280	2.190	
Despesas Bancárias	43.800	3.650	43.800	3.650	43.800	3.650	
Encargos Sociais	18.600	1.550	18.600	1.550	18.600	1.550	
Impostos Diversos	12.120	1.010	12.120	1.010	12.120	1.010	
Parcelamento de Impostos	4.800	400	4.800	400	4.800	400	
Marketing	4.800	400	4.800	400	4.800	400	
TOTAL DESPESAS	447.060	37.255	447.060	37.255	447.060	37.255	
MARGEM DE LUCRO OPERACIONAL		212.940,00	17.745,00	92.940,00	7.745,00	14.940,00	1.245,00

Quadro2: Demonstrativo de resultado projetado

Fonte: Carlos Nogueira da Costa Neto

4.6 Aplicações dos métodos para avaliação do investimento

Para testar a viabilidade do projeto foram utilizados os métodos VPL, TIR e Payback explicados no referencial teórico. A partir do fluxo de caixa montado com as informações do Demonstrativo de Resultado e do valor do investimento acima citados foram feitos os cálculos necessários para se chegar aos resultados abaixo.

Para aplicação dos métodos foi utilizada a Taxa Selic de maio de 2011 de 11,98% como Taxa Mínima de Atratividade.

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receitas	R\$ -	R\$ 462,00	R\$ 540,00	R\$ 660,00	R\$ 660,00	R\$ 660,00
Vendas	R\$ -	R\$ 462,00	R\$ 540,00	R\$ 660,00	R\$ 660,00	R\$ 660,00
Usos	-R\$ 362,79	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06
Investimento	-R\$ 362,79					
Despesas	R\$ -	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06	-R\$ 447,06
Total	-R\$	R\$	R\$ 92,94	R\$ 212,94	R\$ 212,94	R\$ 212,94

	362,79	14,94				
VPL	R\$ 135,52	TIR	22%		Payback	3,20

Quadro 3 – Fluxo de Caixa em milhares de R\$

Fonte: Carlos Nogueira da Costa Neto

Após trazer os fluxos de caixa do período 1 ao 5 para o período 0 e tendo como expectativa de ganho a Taxa Mínima de Atratividade de 11,98 para sabermos se o projeto é ou não viável temos um VPL de R\$ 135.520,00 positivo. Isso significa que se todas as entradas forem descapitalizadas para a data 0 esses períodos cobrem o investimento inicial de R\$ 362.790,00 e geram um adicional de R\$ 135.520,00, tornando assim o projeto viável.

A TIR que significa a Taxa Interna do Retorno serve para sabermos se o projeto teve uma taxa de retorno maior que a taxa proposta pela empresa que é de 11,98%. Como a TIR deu um resultado de 22% significa que o projeto é viável pois está acima da Taxa Mínima de Atratividade.

O payback como explicado no referencial teórico significa o tempo de retorno do investimento. Após verificar quando os fluxos de caixa pagariam o investimento inicial foi encontrado um valor de 3,20 que significa que seriam necessários três anos e aproximadamente três meses para que o investimento fosse pago.

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo verificar a viabilidade do projeto de abertura de uma nova Quads Academia. Para se verificar essa viabilidade foram propostos alguns métodos de avaliação de investimentos e após a análise desses métodos no projeto foi possível concluir que o projeto é viável, pois seu VPL, TIR e payback mostraram-se favoráveis a abertura do novo negócio.

Para alcançar os objetivos específicos, foi necessário através de pesquisas bibliográficas o estudo das variáveis de um projeto de investimento e as etapas para que se tenha um projeto de investimento. Foram explicadas também as variáveis para se investir e o porquê de se realizar um projeto de investimentos.

Após as etapas de um projeto de investimento o estudo focou no projeto de investimentos em academias de ginástica e a partir daí foram elaborados fluxos de caixa e demonstrativos de resultado para avaliar os resultados financeiros em cada período do estudo tratado.

Com os resultados do fluxo de caixa e do demonstrativo de resultado projetado foram utilizados os métodos de avaliação de um projeto financeiro, na avaliação da nova academia ficou visível após a utilização dessas variáveis na Quads Academia que o projeto é viável e pode agora tomar forma real.

Como sugestão para futuros estudos sobre o tema, poderia ser feito um estudo mais aprofundado sobre os freqüentadores de academias no Brasil e no Distrito Federal conseguindo assim maiores informações sobre esse mercado e assim conseguir conclusões mais precisas sobre o retorno sobre as vendas dos serviços oferecidos pelas academias.

REFERÊNCIAS

Administração de Samambaia: Sobre Samambaia. Disponível em: <<http://www.samambaia.df.gov.br/>>. Acesso em 08 abril. 2011.

BRITO, Paulo. **Análise e Viabilidade de Projetos de Investimentos**. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2003

CREF - Conselho Regional de Educação Física: Busca de Academias. Disponível em: <<http://www.cref7.org.br/>>. Acesso em 08 abril. 2011.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 7. ed. São Paulo: Editora Atlas S.A. 2002

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 10. Ed. São Paulo, 1997.

IHRSA - **The International Health, Racquet & Sportsclub Association**: sobre academias existentes no Brasil. Disponível em: <<http://www.ihrsa.org/fitness-brasil>>. Acesso em 20 abril. 2011.

JURAN, J.M. **A qualidade desde o projeto: novos passos para o planejamento da qualidade em produtos e serviços**. São Paulo: Pioneira, 1992.

KOTLER, G. **Princípios de Marketing**. 7. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

LERNER, Walter. **Como Planejar e Organizar Negócios Competitivos**. São Paulo: IOB: Pioneira Thompson Learning, 2002.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Controladoria estratégica e operacional**: conceitos, estrutura, aplicação. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

SCOTT, Cynthia D.; JAFFE, Denis T.; TOBE, Glenn R. **Visão, Valores e Missão Organizacional**: construindo a organização do futuro. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1998.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas: Para iniciar bem seu negócio. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/consulte-a-viabilidade/plano-de-negocio> > Acesso em: 10 maio 2011.

SILVA, José Pereira. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2003

SOUZA, Acilon Batista. **Projetos de Investimentos de Capital**: Elaboração, Análise e Tomada de Decisão. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2003

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões Financeiras e Análise de Investimentos**: Fundamentos, Técnicas e Aplicações. 5. Ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2004